

機関投資家・アナリスト様向け決算説明会

2021年6月期 第2四半期決算説明資料

2021年2月10日

証券コード：4326

資料構成

- 2021年6月期 第2四半期決算の状況
- 第13次中期経営計画【2021年6月期】
戦略ポイントおよびトピックス
- 2021年6月期業績予想
利益配分
コーポレートガバナンス

2021年6月期

第2四半期決算の状況

連結損益計算書サマリー

新型コロナウイルス感染症の影響を受けたものの、2Qにおいて案件の引き合いが増加し売上は前年並み、各段階利益は予想値を大きく上回る結果に。経常利益は営業外収益でCVCの株式売却益、親会社株主利益は特別利益で株式売却益の発生により増益。

(百万円)

	19/12実績※	20/12実績	対前年比	8/5予想	対予想比
売上高	27,587	27,330	△0.9%	26,000	5.1%
営業利益	2,246	1,885	△16.1%	600	214.2%
経常利益	2,208	2,253	2.1%	800	181.7%
親会社株主利益	1,464	1,612	10.1%	700	130.4%
E P S (円)	36.63	40.38	—	—	—
R O E (%)	5.3	5.7	—	—	—

※2019年7月1日から12月31日までの6か月間を「前年同一期間」として算出した参考数値

連結貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書サマリー

(百万円)

連結貸借対照表要旨	20/6	20/12	増減	摘要
流動資産	24,315	26,782	2,466	主に売掛金や仕掛品の増加による増加
固定資産	17,173	16,544	△629	主に投資有価証券の売却により減少
資産合計	41,489	43,326	1,836	
流動負債	10,785	12,601	1,815	主に短期借入金の増加による増加
固定負債	2,367	2,176	△191	主に退職給付に係る負債が減少
負債合計	13,153	14,777	1,623	
株主資本合計	28,335	28,548	212	
純資産合計	41,489	43,326	1,836	

連結キャッシュ・フロー計算書要旨	20/12
営業キャッシュ・フロー	△1,328
投資キャッシュ・フロー	197
財務キャッシュ・フロー	691
現金及び現金同等物に係る換算差額	△5
現金及び現金同等物の増減額	△445
現金及び現金同等物の期首残高	11,779
現金及び現金同等物の期末残高	11,334

営業活動によるキャッシュ・フロー

2020年4～6月の売上債権の回収が少ないことに加え、2Q計上の売上債権は3Q以降の回収となることから売上債権の増減額が大きくマイナスとなった影響により、1,328百万円の純支出

投資活動によるキャッシュ・フロー

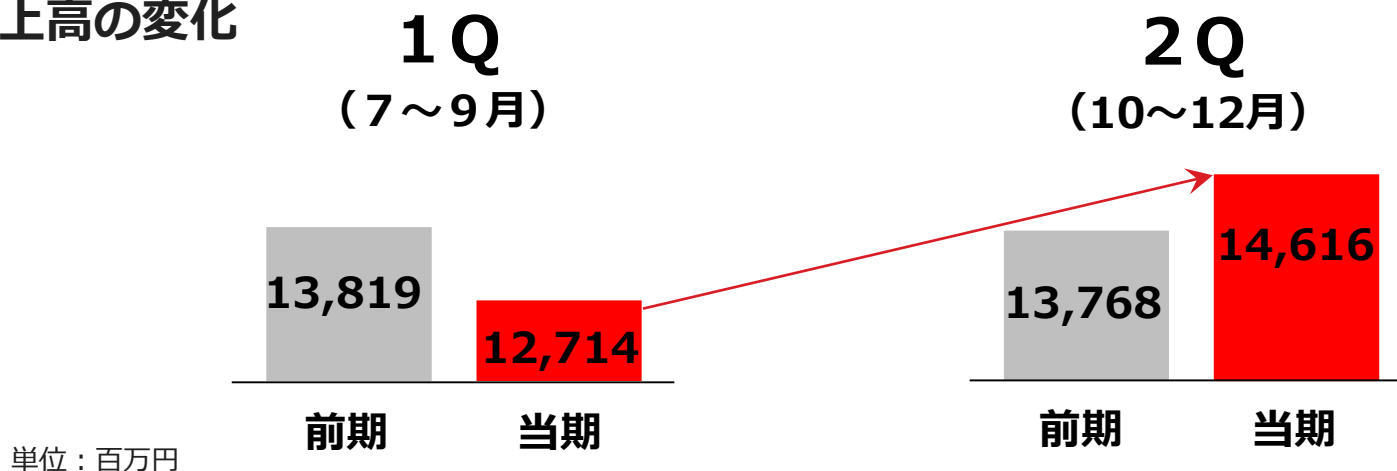
投資有価証券の売却による収入が、有形固定資産の取得による支出・無形固定資産の取得による支出・投資有価証券の取得による支出を上回ったことにより197百万円の純収入

財務活動によるキャッシュ・フロー

短期借入れによる収入が短期借入金の返済による支出を上回ったことにより691百万円の純収入

第2四半期業績に係る事業の状況

売上高の変化



2Q 総括

- 1Qで抑えられていたお客様のマーケティングニーズが2Qに発生したことに加え、コロナ禍の動向が不確実な中、早めの業務執行に着手する動きがあり、お客様の**予算執行が2Qに集中的に発生**したことにより売上が伸長
- **継続的な営業活動の結実**に加え、コロナ禍において定性調査のオンライン化対応など業務の見直しや、従業員のリモートワークへの移行をより進展させ、**ビジネスが安定的に継続できる状態を構築した効果**により、これらの**ニーズの取り込みが可能**になった

コロナ禍におけるオンライン対応

オンラインサービス、アプリのリリースにより、 オンラインでのワークショップやインタビューが更にパワーアップ

オンライン・ワークショップサービス

DIGI-LAS (株) インテージオリスと(株)エクオス・ リサーチと協働で提供



ワークショップで必要な「付箋」を
オフラインよりも便利に作成・共有を可能に

- ・ 音声認識
- ・ 入力内容から判断される画像サジェスト
- ・ 入力ワードのランキング化
- ・ 類似内容の自動整頓 など

画面イメージ



リモートインタビュー

Remote-i (株) インテージオリス提供サービス



スマホ上からも調査の際のインタビュー
フォローアップが可能に。
グローバル向けのインタビュー対応のため
に同時通訳にチャンネルを完備

ListenIn グローバル（アジア）各国で使用



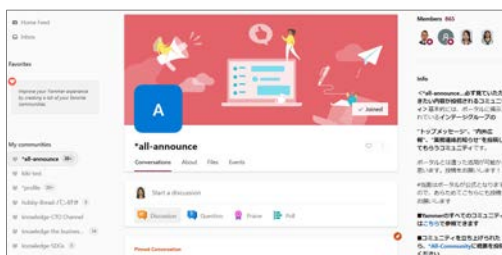
機能はRemote-iと類似

働き方改革の取組みがコロナ禍でも有効に機能

リモートワーク主体の環境下でも コミュニケーションの活性化や知見の共有化が促進

社 内

今後も自発的成長機会を提供、個々人のパフォーマンスを最大化する新しいワークスタイル創造と確立を目指す



SNS等各種ツールの活用



グループ横断のオンラインミーティング

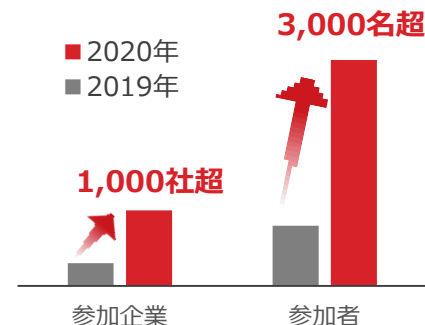
お客様向けイベント

オンライン開催によるフォーラムやセミナーの集客力が向上

■ インテージフォーラム2020

リアル開催時と比較し、参加企業、参加者ともに大幅に増加

2019年11月17日～20日開催



■ 各月開催 インテージヘルスケア等によるテーマ別ウェビナー

2019年4月から8回継続して開催。オンライン開催が顧客との関係継続・受注につながる

開催テーマ
(一部)

「ニューノーマル時代の新しいPMSへ」
～これからのIHCの取組み -新EDC発表会- ～

AI創薬プラットフォーム

「Deep Quartet」の成果と展望

コロナ対応が外部でも高い評価

DIAMOND online 掲載 **コロナ時代に社員の評価を上げた企業ランキング**（2021年1月5日） **株式会社インテージが8位にランクイン**※

※日本最大級の社員クチコミサイトOpenWorkを展開するオープンワーク株式会社の協力のもと、新型コロナウイルスの感染が拡大する中で評価を上げた企業などを株式会社ダイヤモンド社が独自の視点でランキング作成。新型コロナ感染拡大前の19年1月～12月と感染拡大後の20年2月～8月の社員クチコミによる総合評価点（8項目から算出）を比較し、19年から20年の総合評価点の上昇幅の大きい順に企業を並べたもの。



IT協会主催の「IT賞」 **株式会社インテージテクノスフィアの**

「自社データセンター運用のリモート化による COVID-19経営課題への貢献」が「IT奨励賞」を受賞

公益社団法人企業情報化協会（通称：IT協会）が2020年11月25日年次表彰プログラム「IT賞」の2020年度（第38回）受賞企業を発表した。IT賞は、同協会が日本の産業界において、「ITを活用した経営革新に顕著な努力を払い、すぐれた成果を上げた」と認めうる企業・機関・事業所・部門」を表彰するプログラム。今回は特設領域「6.「新しい生活様式」への対応領域」が設けられ、株式会社インテージテクノスフィアは当該領域での受賞。



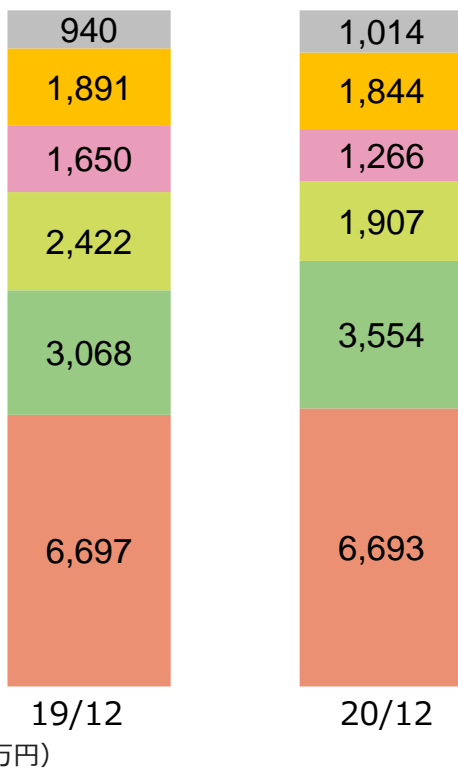
表彰式の様子

セグメント別の状況 マーケティング支援（消費財・サービス）

主な業界

消費財・耐久消費財・
サービス・官公庁

商品別売上



減収減益

パネル調査は堅調に推移。カスタムリサーチはお客様のマーケティング活動の戻りや営業活動の展開が功を奏し前年並みの水準に。アジア各国は引き続きコロナの影響を受けているが、中国および株式会社データスプリングが下支え。利益面は新型コロナウイルス感染症による売上減少やオンライン化移行にともなう業務生産性の一時的な低下、投資等の影響を受けている。

(百万円)

	19/12	20/12	前年同期比
売上高	16,671	16,281	△2.3%
営業利益	897	550	△38.7%

- **その他**：官公庁案件、コンサルティングなど
- **海外**：海外子会社の売上（ヘルスケア除く）
- **Co**：コミュニケーション分野（i-SSP、Media Gauge、di-PiNKなど）
- **CR-Web以外**：Web調査以外の手法によるカスタムリサーチ（定性調査、オフライン調査、アウトバウンドなど）
- **CR-Web**：カスタムリサーチのWeb調査
- **パネル調査**：SRI、SCIなど

第2四半期業績に係る事業の状況（セグメント別）

マーケティング支援（消費財・サービス）

（百万円）

	前期	当期	前年差	前期	当期	1Q 前年差	前期	当期	2Q 前年差
	2Q（累計）			1Q			2Q（単体）		
パネル	6,697	6,693	-4	3,365	3,244	-121	3,332	3,449	117
CR-WEB	3,068	3,554	486	1,554	1,516	-38	1,514	2,038	524
CR-WEB以外	2,422	1,907	-515	1,287	909	-378	1,135	998	-137
Co	1,650	1,266	-384	874	570	-304	776	696	-80
海外	1,891	1,844	-47	898	887	-11	993	957	-36
その他	940	1,014	74	535	563	28	405	451	46

事業概況

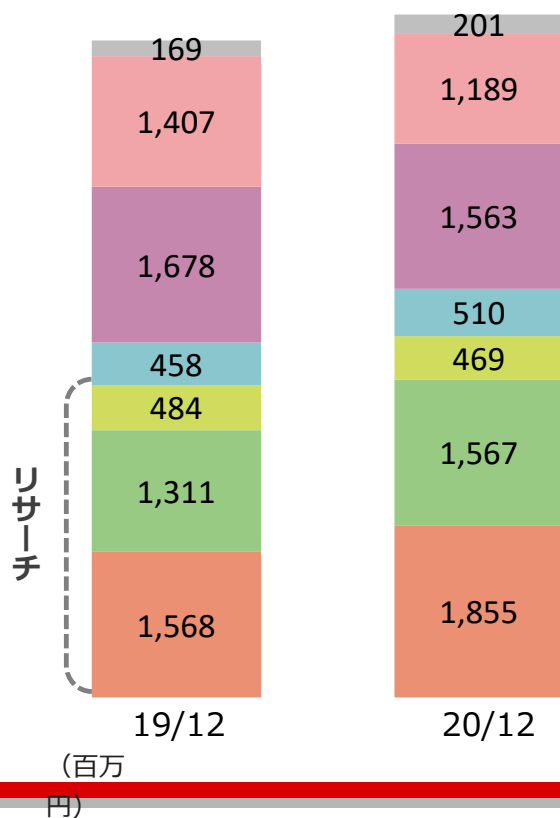
- ・パネルは2Qにおいてスポット利用が旺盛になるなど好調に推移
- ・カスタムリサーチのオンライン調査が活況、特に2Qに案件が増加
- ・業界別では、金融・通信・流通、一部飲料が好調、サービス・自動車・電機が不調
- ・海外子会社は新型コロナの影響によりタイ、インドを始め引き続き苦戦するも、2020年3月に子会社化したオンラインリサーチの事業を行う(株)データスプリングが好調
- ・コミュニケーションは新型コロナ影響による広告市況の停滞を受け厳しい状況

セグメント別の状況 マーケティング支援（ヘルスケア）

主な業界

製薬企業・
医療機器メーカー

商品別売上



増収増益

一般用医薬品に係るパネル調査は堅調に推移。医療用医薬品に係るカスタムリサーチ、レセプトデータ分析も好調。CRO（医薬品開発業務受託機関）の製造販売後調査および株式会社協和企画におけるプロモーション事業は、依然として新型コロナウイルス感染症の影響により厳しい状況。利益面はCRO事業の売上の減少やプロモーション事業の販売不振により減少したものの、カスタムリサーチやシンジケートデータの売上の増加により増益。

(百万円)

	19/12	20/12	前年同期比
売上高	7,079	7,358	+ 3.9%
営業利益	1,037	1,252	+ 20.8%

- その他：海外子会社のヘルスケア売上など
- プロモーション：(株)協和企画におけるプロモーション関連事業の売上
- CRO(医薬品開発業務受託機関)：製造販売後調査など
- CR-GR：国内会社でのグローバル関連売上（カスタムリサーチ）
- CR-Web以外：Web調査以外の手法（定性調査など）によるカスタムリサーチ
- CR-Web：カスタムリサーチのWeb調査
- パネル調査：SDI、SRI、Impact Track、処方箋DBなど

第2四半期業績に係る事業の状況（セグメント別）

マーケティング支援（ヘルスケア）

（百万円）

	前期	当期	前年差	前期	当期	1Q 前年差	前期	当期	2Q 前年差
	2Q（累計）			1Q			2Q（単体）		
パネル	1,568	1,855	287	733	870	137	835	985	150
CR-WEB	1,311	1,567	256	561	631	70	750	936	186
CR-WEB以外	484	469	-15	181	156	-25	303	313	10
CR-GR	458	510	52	274	248	-26	184	262	78
CRO	1,678	1,563	-115	823	749	-74	855	814	-41
プロモーション	1,407	1,189	-218	748	525	-218	664	664	0
その他	169	201	32	70	105	35	99	96	-3

事業概況

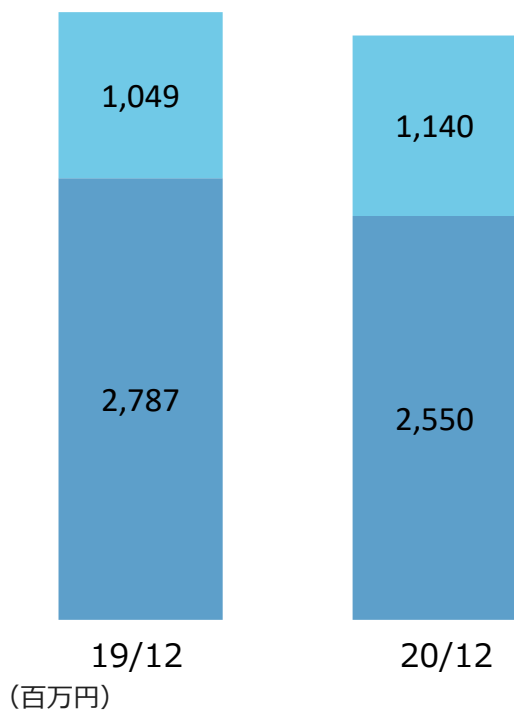
- ・ パネルは新規契約の獲得、株式会社医療情報総合研究所が手掛けるレセプトデータ分析の増加、医師向けプロモーション効果測定（impact-track）が好調
- ・ カスタムリサーチのオンライン調査は引き続き製薬企業からの引き合いが活況
- ・ CROの製造販売後調査および株式会社協和企画におけるプロモーション事業は、依然として新型コロナウイルスの影響を受けている

セグメント別の状況 ビジネスインテリジェンス

主な業界・分野

旅行・製薬
健康情報サービスなど

分野別売上



減収減益

新型コロナウイルス感染症の影響が大きい旅行業界を中心に既存業界向けのソリューションの売上が減少。グループ総合力を活用した顧客課題解決への提案など積極的な営業活動を展開していく。利益面は売上減少の影響を受け減益。

(百万円)

	19/12	20/12	前年同期比
売上高	3,836	3,690	△3.8%
営業利益	311	81	△73.8%

- **ヘルスケア**：医薬、健康情報サービス、データセンターなど
- **国内CG&S**：旅行、教育、流通、生保など

株式会社インテージテクノスフィアの事業内容

インテージグループのシステムソリューションを担う。システム構築および運用、データセンター運用など。

ソリューション例：旅行代理店向け精算システム、健康管理支援サービス、製薬企業の営業情報システム、出版POSシステム、商圈分析、AIソリューションなど

※CG & S...Consumer goods and serviceの略で、消費財 & サービスのこと

第2四半期業績に係る事業の状況（セグメント別）

ビジネスインテリジェンス

(百万円)

	前期	当期	前年差	前期	当期	1Q 前年差	前期	当期	2Q 前年差
	2Q (累計)			1Q			2Q (単体)		
CG&S	2,787	2,550	-237	1,394	1,222	-172	1,393	1,328	-65
HC	1,049	1,140	91	519	513	-6	530	627	97

事業概況

- ・新型コロナの影響が大きい旅行業界を中心に既存業界向けのソリューションの売上が減少
- ・一部医薬については前倒し案件も含め引き合いは増加しているが、実体としてはゆるやかな回復基調
- ・AIソリューションについては、自動車・公共分野等の重点顧客への深耕を図っており、AIの単なる導入にとどまらず、データ作成からアルゴリズム開発・実装・改善までを支援するワンストップサービスの拡充を引き続き進めている。

▶▶ 具体的な事例はP 23ご参照

第13次中期経営計画【2021年6月期】

戦略ポイントおよびトピックス

第1 3次中期経営計画

基本方針

ビジネスのデザインを変えよう!!

— お客様と生活者の「変わる」とともに —

Reframe , Connect , Create

3年後に目指すべき姿

リサーチ
パートナー

情報パートナー

お客様のマーケティング活動
において有益なデータへと価値化
有効活用できる手立てを構築

顧客ビジネス戦略（構築&）実行パートナー

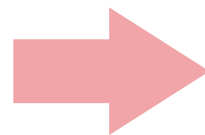
データを核として顧客ビジネス課題解決や
意思決定に深く関与・伴走
そしてビジネス創造と変革に寄与できる存在

これらを実現するための**ビジネススタイル、サービス、商品の確変・変革をいとわない企業風土の構築**を目指す

第1 3次中期経営計画の重点課題

アセットやサービスの再定義 による収益力のアップ

- ・ 収益確実な事業領域の確立
- ・ 赤字・効率性が低い事業の見直し
- ・ 成長ドライバーへの投資継続



投資余力
の創出

グループ間連携による 対応領域の創造と拡張

- ・ 次世代成長ドライバーの確立
- ・ アセット価値向上による新領域への挑戦
- ・ 戦略立案・実行力の強化

ビジネス価値最大化に向けたチャレンジ促進と人材成長の実現

顧客課題起点のコラボレーションを促進するフレキシビリティ & オープンカルチャーの醸成

下支え

最適配分

グループケイパビリティ最大化に向けた事業基盤の強化

ガバナンス・人財力発揮・サステナビリティ・リスクマネジメント・財務コントロール・投資マネジメント

グループ総合力発揮

次世代に繋ぐ成長基盤の確立へ

企業価値向上に向けた取り組みについて

次世代に繋ぐ成長基盤の確立への取り組みとして、各セグメント毎の中期的な戦略に基づき経営を推進

マーケティング支援（消費財・サービス）

主要事業 （マーケティング）リサーチ、
データビジネスなど

**生活者理解力とマーケティングマインドをもって、
お客様ビジネスの未来創造と実行支援を目指す**

コアビジネス（自社資産）の再定義/顧客：アウトカム志向シフトにより顧客との関係性を進化/新規事業の創出/連携による顧客変化への対応/海外子会社におけるモバイルシフト推進

マーケティング支援（ヘルスケア）

主要事業 医薬に係るマーケティングリサーチ
CRO、医療に係る広告業など

**グループの強みを軸足に、選択と集中による
「勝てる事業」へ事業転換を果たす**

統合、M&Aによって広がったポートフォリオの見直し/成長分野、重複分野へのリソース調整/医療消費者視点への人材、組織的シフトと外部との連携

ビジネスインテリジェンス

主要事業 システムソリューションなど

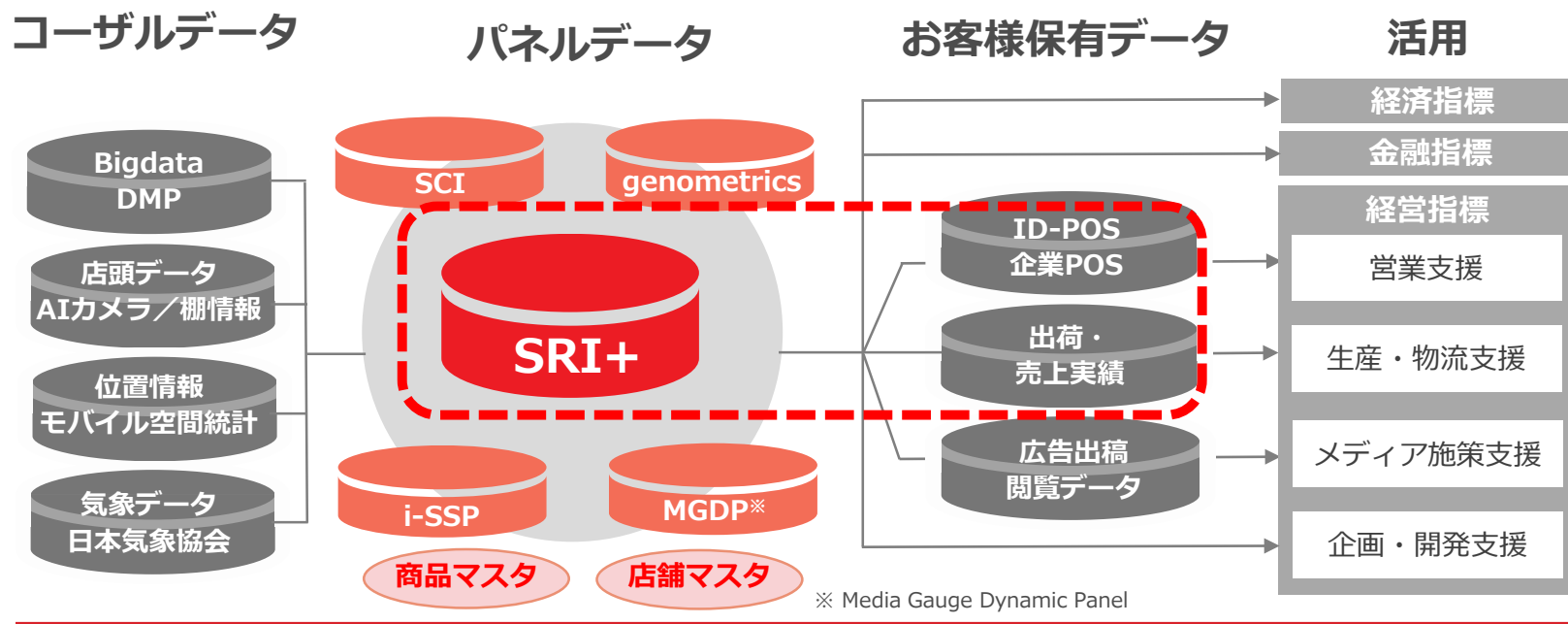
**顧客提案を積極的に行い、顧客に寄り添い
共創するDXパートナーを目指す**

現在のコア業務（BPO、維持管理、受託開発）の競争力・付加価値向上、他業界への展開に加え、SaaS、付加価値提供型（AI、コンサルティング）への新規拡張



価値ある監査データとしての地位の盤石化のステージから
顧客課題の解決を目指し、**SRI+を核として当社ソリューションおよび
パートナー連携による総合力向上と収益UPを図るステージへ**

データ連携により、アクション領域へ





アクション領域：「売り場づくり支援」に向けて

急速に進む顧客環境変化（店舗多様化、業態ボーダレス化、ECチャネルの進出など）に対応した調査・分析設計

現在の売り場づくりに適した効率的で細分化された マーケティング・アクションに向けて

店舗特徴に基づく6つの切り口



昼間人が増加する
エリア



単身層居住が多い
エリア



インバウンド店



人口過疎エリア



高齢層居住が多い
エリア



売場面積

調査サンプル店舗数 6,000店舗

※ SRIサンプル数 4,000店舗

設計変更により市場反映性の持続的担保 と各種データ連携性向上を両立

（連携性向上のための詳細性の実現：日次データの提供、エリア区分の柔軟性の保持）

SRI+ ～2021年1月ローンチ～



売り場づくり支援：「期待される効果と活用シーン例」

シニア客が多い流通を担当



メーカー営業の場合の分析と提案



エリア別情報
店舗の特徴や規模などに合わせた検討が難しい



エリア情報+ **SRI+ 高齢層住居・売り場面積**

- 高齢世帯に人気の商品は？
- 納品商品のロットは大きく？
- 効果的な販促方法は？

担当の小売・流通先の店舗特徴で分析。
店頭情報・POSデータ等との組合せて

各店舗への外さない商品・販促提案
が可能に

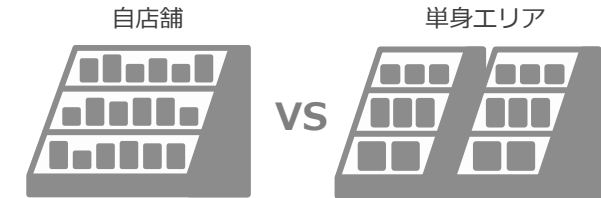
単身層が多い京浜の店舗を担当



小売・流通の場合の分析と提案



エリア別情報
単身が多い地域もあれば、
ファミリー層が多い地域の店舗も含まれる



エリア情報+ **SRI+ 単身世帯**

- 単身世帯に人気の商品は？
- 他エリアで単身客が多いお店での売上状況は？

自店舗と近い特性を持つ店舗とのデータ比較。
客層や商圈内の各種情報との組合せて

店舗特徴に合わせた品ぞろえ検討
が可能に

アジアのリサーチ環境

- ・オンライン調査ニーズが増加
- ・パネル不足

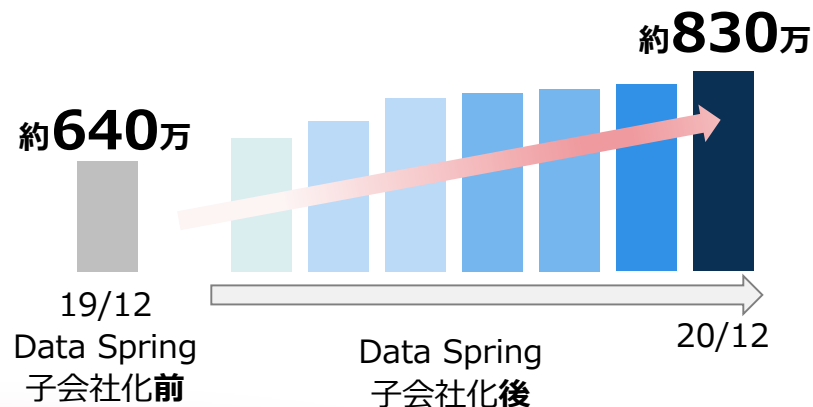
ビジネス機会

- ・データを早く大量に集める
- ・モバイルをベースとした柔軟に運用できるパネルの必要性が増加

2020年3月にインテージグループ入りした株式会社データスプリングが所有する『Asian Panel』が順調に拡大、新しいパートナー提携も更に順調に推移



Asian Panel パネル数

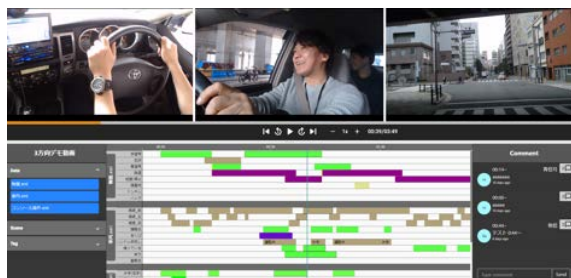


パネル数と回収率に重点を置き拡大を進め
アジアでNo.1サンプルプロバイダーを目指す

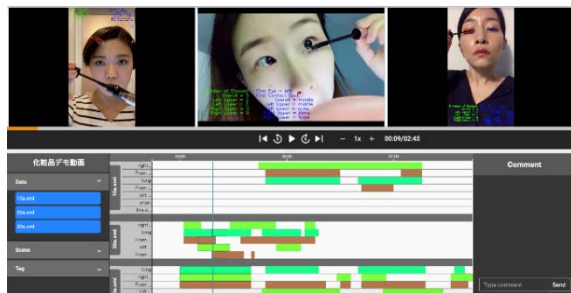
定量的な行動観察を可能にした動画解析プラットフォーム 「Label Note (仮)」がリリースに向け準備中

企業の研究課題に合わせたデータ収集～検証→組込～設計の一気通貫対応
のうち動画から人の行動や生体反応をデジタル化・データ化するツール

自動車の運転状況の把握



化粧品利用実態把握のAIモデル構築

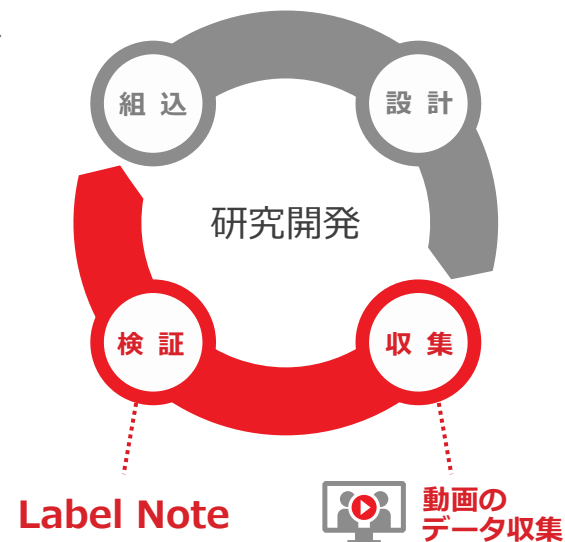


ツール開発の体制

(株)インテージのカスタムリサーチ、
(株)インテージリサーチのフィールド
ワーク、(株)インテージテクノスフィ
アのAI技術含むデータハンドリン
グ・システム開発がタッグ
ホールディングスのR&Dセンターの
仕組みを使いダッシュボードを開発

今後の展開

- ダッシュボード上で分析のポイントが可視化されることでアンケートなどでは取れない言語化しにくいところの研究ニーズに応える
- リサーチ領域以外のAI領域等における利用シーンの拡大
- プラットフォーム機能にフォーカスしたLabel Note単体での拡張も検討



動画解析プラットフォーム「Label Note (仮)」

商標登録申請中

中計テーマ（グループ横断）・R&D・DX

Label Note : ダッシュボード管理画面例

例：自動車の運転状況の把握

最大3画面同時表示が可能



00:39/03:49

3方向デモ動画

Data

- 前方.xml
- 車内.xml
- コンソール操作.xml

Scene

- 青信号
- 赤信号
- 発信

Label	00:00	00:30	01:00
赤信号	00:00-00:15	00:30-00:45	
左折		00:15-00:30	
青信号	00:15-00:30	00:45-01:00	
発信		00:30-00:45	00:45-01:00
減速/停止		00:30-00:45	00:45-01:00
障害物			00:45-00:50
トンネル			
バック			
片手(右手)	00:00-00:15	00:30-00:45	00:45-01:00
シフトレバ...	00:00-00:15		
両手	00:00-00:15	00:30-00:45	00:45-01:00
ハンドル右回し		00:30-00:45	
ハンドル左回し		00:30-00:45	
ウィン...			00:45-01:00
片手(左手)			00:45-01:00

ラベルごとに見たいシーンのみ確認が可能

Comment

- 00:32~ あくび
ここは危ない運転シーンです
4 minutes ago
- 01:12~ 両手離し
運転中の姿勢要確認
2 minutes ago
- De 確認します。
Under 1 minute

産官学民連携の研究プロジェクトに参画

取り組みの背景

デジタル技術の進展やパンデミックなど、個人のライフスタイルを変化させる要因が増える中、東京大学未来ビジョン研究センターが推進する新たなライフスタイルに対応する社会システムや産業創出のための基盤構築の研究に参画。2018年から継続して研究ユニットへの寄付金を拠出。直近では東大和市の産学官民連携プロジェクトに参加。

インテージグループとして

新たな価値創造を目的としたR&D活動であると共に、SDGsの観点で社会にも貢献。

取組み事例



東大和市

健幸都市の実現



東大和市民

調査や実験への参加



東大和ライフスタイルラボ 腸内健幸プロジェクト

東京大学未来ビジョン研究センター (一社)未来社会共創センター



新しいライフスタイルのデザイン手法を創出・発信・展開

(株)メタジェン

腸内環境計測および
検査による可視化



intage group
Know today, Power tomorrow

リサーチ手法であるワークショップの実施を通じ、生活者の行動変容に繋がる気づきを引き出すなどの支援を行う

その他の産学連携の取り組み

2018年3月の横浜市立大学との連携を皮切りに、滋賀大学、武蔵野大学の各大学と提携を結び、インテージからの講師派遣による講座や人材育成に係るプロジェクトや共同研究などを進めている。

INTAGE Open Innovation Fundの投資状況

2020年9月時点で23社の企業に対し約24.8億円を投資

投資先

マーケティング

Research & Innovation

Payke

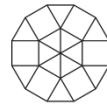
XICA

BitStar
BitStar inc.

CROSS BORDER AGE

AI

XC



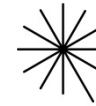
connectome.design

al+

AI
CROSS

ヘルスケア

Dr. JOY



QD LASER

CureApp

ユビー

Mental Health
Technologies
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ CL, LTD

FiNC

生活



every.tv

meuron

画像
映像技術WR
webrage

2501

ビッグデータ

EverySense

DataSign tamr

CVCファンド概要：2016年10月14日にSBIインベストメント株式会社と共同設立。運用期間5年、ファンド規模は50億円。インターネットグループの既存及び新規事業領域におけるアライアンス、先端技術分野における共同R&Dを目的に、国内外の有望なベンチャー企業を対象としている。ファンドの運用業績も好調に推移（IPO実績2社）しており、今後もOpen Innovationの機会創出を更に加速させていく。投資先のうち、株式会社QDレーザは2021年2月5日東京証券取引所マザーズ市場に新規上場しました。

2021年6月期業績予想
利益配分
コーポレートガバナンス

2021年6月期の業績予想

2020年8月5日に公表しました年間の業績予想数値につきまして、第2四半期までの業績および事業環境を勘案し、2021年2月9日に年度の予想値を修正いたしました。

(百万円)

		21/6予想 (変更前)	21/6予想 (変更後)	増減額	前年同期間比
連結	売上高	56,000	57,500	+1,500	+1,948
	営業利益	2,600	3,660	+1,060	+1
	経常利益	2,900	4,100	+1,200	+429
	親会社株主利益	2,200	2,800	+600	+1,154
マーケティング支援 (消費財・サービス)	売上高	35,000	35,000	0	+480
	営業利益	650	1,290	+640	△206
マーケティング支援 (ヘルスケア)	売上高	14,000	15,140	+1,140	+1,633
	営業利益	1,550	2,100	+550	+480
ビジネスインテリジェンス	売上高	7,000	7,360	+360	△165
	営業利益	400	270	△130	△273

業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、予想につきましては様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。

上期の結果を受け、足元の状況への対応に留まることなく

中期経営計画の達成に向けた事業推進を目指す！

下期においては、コロナ影響の大きい海外事業の収益悪化に加え、現下のコロナ感染拡大による当社およびお客様ビジネスへの影響は小さく無いと想定するが、
そうした状況でこそお客様のビジネス/マーケティングの推進に貢献していくことが
当社の使命

一方、これまでコロナ禍における新しい働き方、サービス開発、SRI+のリリース等、
常に全力で対応し続けている社員へのケアも重要

そうした中、最繁忙期である3Qにおいて**パートナー連携を積極的に進め**、変革期における**お客様の期待に最大限応え**、さらには中期的な視点にたった**投資についても**、改めて優先度を上げ、**確実に実行**し次の成長につなげる

利益分配について

コロナ禍の業績に与える影響が不透明のため、現時点では配当金の変更はありませんが、当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営上の最重要課題のひとつとして位置づけており、連結業績をベースに、配当と内部留保のバランスを考慮し持続的・安定的な利益分配を行うことを基本的な考え方としております。また、連結の配当性向は35%を目安としております。

	EPS（1株当たり当期純利益）（円）	1株当たり期末配当金（円）	配当性向（連結）（%）	純資産配当率（連結）（%）
2018年3月期	76.08	20.00	26.3	3.2
2019年3月期	69.47	22.00	31.7	3.1
2020年6月期 （15か月分）	41.99	30.00 （12か月換算：24.00）	71.4	4.3
2021年6月期	70.08※	24.00※	—	—

※いずれも現状での予想値となります。

コーポレートガバナンスに関する取組み

当社はコーポレートガバナンスに関する基本的な考え方として、多数のステークホルダーより成り立っている企業として、業績の向上にとどまらず、経営の健全性、公正性、透明性等の確保が重要な責務であると認識しております。2013年に持株会社制へ移行したことを機に、業績連動型株式報酬制度の導入や取締役会の実効性評価に係る外部評価の実施など、事業及び経営環境に合わせた最適なコーポレートガバナンスの醸成を図るように努めております。

2021年以降はコーポレートガバナンスに関する制度改正が多く予定されております。2021年3月1日から施行予定の会社法改正への対応に加え、2022年4月には東京証券取引所において新たな3つの市場区分（スタンダード市場・プライム市場・グロース市場）への円滑な移行実現に向けコーポレートガバナンス・コードの改訂等の所要の制度整備が行われる予定であり、プライム市場においては、“より高いガバナンス水準を備え投資家との建設的な対話を中心に据えて持続的な成長と中長期的な企業価値の向上にコミットする企業”（※）としての上場制度が設けられることとされております。

当社は日本企業に対して求められるコーポレートガバナンス改革の要請に対し、引き続き真摯に取り組んで参ります。

当社のコーポレートガバナンスに対する取組み <https://www.intageholdings.co.jp/sustainability/governance/>

※2019年12月27日 金融庁金融審議会市場ワーキング・グループ「市場構造専門グループ」報告書より



株式会社インテージホールディングス

www.intageholdings.co.jp/